

TUGAS AKHIR
ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PENJUALAN KAMAR PADA HOTEL
RADISSON BLU BALI ULUWATU



POLITEKNIK NEGERI BALI

Oleh :

NI MADE MELINDA SRI MARGARETA

NIM. 2015613111

PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

TUGAS AKHIR
ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PENJUALAN KAMAR PADA HOTEL
RADISSON BLU BALI ULUWATU



POLITEKNIK NEGERI BALI

Oleh :

NI MADE MELINDA SRI MARGARETA

NIM. 2015613111

PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI

JURUSAN AKUNTANSI

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ni Made Melinda Sri Margareta

NIM : 2015613111

Program Studi : D3 Akuntansi

Menyatakan bahwa sesungguhnya Tugas Akhir:

Judul : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba
Penjualan Kamar Pada Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu

Pembimbing : 1. I Made Sudana, SE., M.Si
2. Dr. Ir. I Gede Made Karma, MT

Tanggal Uji : 14 Agustus 2023

Tugas Akhir yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar ahli madya dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Badung, Agustus 2023



Ni Made Melinda Sri Margareta
NIM. 2015613111

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PENJUALAN KAMAR PADA HOTEL
RADISSON BLU BALI ULUWATU**

Ni Made Melinda Sri Margareta
NIM. 2015613111

Tugas Akhir Ini Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Pendidikan Diploma III Pada
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali

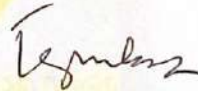
Disetujui Program Studi Diploma III Akuntansi:

Pembimbing I



I Made Sudana, SE., M.Si
NIP. 19611228 199003 1 001

Pembimbing II



Dr. Ir. I Gede Made Karma, MT
NIP. 19620719 199003 1 002

Disahkan Oleh:
Jurusan Akuntansi
Ketua



I Made Sudana, SE., M.Si
NIP. 19611228 199003 1 001


**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PENJUALAN KAMAR PADA HOTEL
RADISSON BLU BALI ULUWATU**

Telah Diuji Dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:

Tanggal 14 Agustus 2023


PANITIA PENGUJI

KETUA:

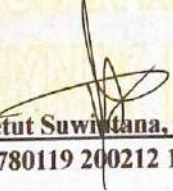


**1. I Made Sudana, SE., M.Si.
NIP. 19611228 199003 1 001**

ANGGOTA :



**2. Ni Nengah Lasmini, S.S.T.Ak., M.Si.
NIP. 19910910 202012 2 004**



**3. I Ketut Suwintana, S.Kom., M.T.
NIP. 19780119 200212 1 001**

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis bisa menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Penulisan Tugas Akhir ini dilakukan guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Diploma III Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali.

Selama proses penyusunan Tugas Akhir ini penulis mendapatkan bimbingan, arahan, bantuan, serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis dengan segenap keikhlasan hati menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Bapak I Nyoman Abdi SE., M.eCom selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan fasilitas selama penulis belajar di Politeknik Negeri Bali serta melaksanakan penyusunan tugas akhir ini.
2. Bapak I Made Sudana, SE., M.Si selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang telah berkenan memberikan izin dalam penyusunan tugas akhir ini.
3. Ibu Ni Made Wirasyanti Dwi Pratiwi, SE, M. Agb., Ak selaku Ketua Program Studi Diploma III Akuntansi Politeknik Negeri Bali yang memberikan pengarahan dalam menyusun tugas akhir ini.

4. Bapak I Made Sudana, SE., M.Si selaku Dosen Pembimbing I yang telah menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
5. Bapak Ir. I Gede Made Karma M.T selaku Dosen Pembimbing II yang telah menyediakan waktu dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam penyusunan tugas akhir ini.
6. Pihak Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu yang telah bersedia membantu dalam usaha menyediakan data yang diperlukan penulis.
7. Bapak, Ibu, dan keluarga tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan selama melakukan menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Serta teman-teman yang telah banyak memberikan bantuan, informasi dan dukungan selama menyusun tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan masih banyak terdapat kekurangan dan kesalahan. Namun penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan Tugas Akhir ini dan semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca.

Bukit Jimbaran, Agustus 2023

Ni Made Melinda Sri Margareta

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PENJUALAN KAMAR PADA HOTEL
RADISSON BLU BALI ULUWATU**

Ni Made Melinda Sri Margareta
NIM.2015613111

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan pada Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu yang bertujuan untuk mengetahui (1) tingkat penjualan kamar untuk mencapai impas pada tahun 2023, (2) tingkat penjualan kamar yang harus dicapai hotel pada tahun 2023 untuk memperoleh peningkatan laba sebesar 20% dari periode sebelumnya, (3) tingkat batas aman atau (*Margin of Safety*) agar perusahaan tidak mengalami kerugian tahun 2023. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Subjek dari penelitian ini adalah Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu, dan objek penelitian ini adalah anggaran laba rugi, serta jenis dan harga kamar pada Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu. Pengumpulan data pada penelitian ini yaitu dengan wawancara dan dokumentasi. Selanjutnya dianalisis dengan menggunakan *Break Even Point*. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa (1) tingkat penjualan kamar untuk mencapai titik impas tahun 2023 adalah sebanyak 8.070 kamar atau sebesar Rp20.084.501.606,00 (2) Untuk mencapai target laba tahun 2023 yaitu 20% dari laba tahun sebelumnya atau sebesar Rp 38.123.078.283, maka Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu harus menjual 27.640 kamar atau sebesar Rp 68.790.153.259,00 (3) Tingkat (*Margin of Safety*) atau penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi adalah 70,81% atau sebesar Rp48.726.498.394,00 atau sebanyak 19.578 kamar

Kata Kunci : *Break Even Point*, *Margin of Safety*, Perencanaan Laba, Impas

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PENJUALAN KAMAR PADA HOTEL
RADISSON BLU BALI ULUWATU**

Ni Made Melinda Sri Margareta
NIM.2015613111

ABSTRAK

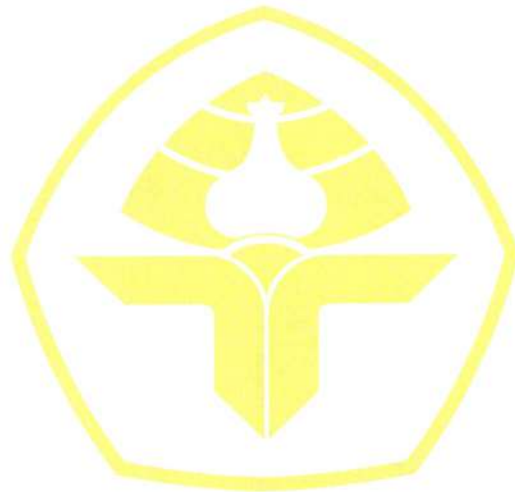
This research was conducted at the Radisson Blu Bali Uluwatu Hotel which aims to determine (1) the level of room sales to break even in 2023, (2) the level of room sales that must be achieved by the hotel in 2023 to obtain an increase in profits of 20% from the previous period, (3) the level of safety margin or (Margin of Safety) so that the company does not suffer losses in 2023. This research is a descriptive study with a quantitative approach. The subject of this research is the Radisson Blu Bali Uluwatu Hotel, and the object of this research is the profit and loss budget, as well as the types and prices of rooms at the Radisson Blu Bali Uluwatu Hotel. Collecting data in this study is by interviews and documentation. Then analyzed using Break Even Point. The results of this study indicate that (1) the level of room sales to break even in 2023 is 8,070 rooms or IDR 20,084,501,606.00 (2) To achieve the 2023 profit target, which is 20% of the previous year's profit or IDR 38,123,078,283, the Radisson Blu Bali Uluwatu Hotel must sell 27,640 rooms or IDR 68.790,153,259.00 (3) Level (Margin of Safety) or a tolerable decrease in sales is 70.81% or IDR 48,726,498,394.00 or as many as 19,578 rooms.

Keyword: Break Even Point, Margin of Safety, Profit Planning, Break Even

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM.....	ii
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PENETAPAN PANITIA PENGUJI.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR RUMUS.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan.....	6
1.4 Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Penelitian Terdahulu.....	10
2.2 Kerangka Pikir Penelitian	13
2.3 Biaya	14
2.4 Analisis Break Even Point	19
2.5 Perencanaan Laba.....	25
2.6 Margin Of Safety.....	28
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1 Lokasi dan Objek Penelitian	30
3.2 Jenis Data, Sumber Data, dan Metode Pengumpulan Data.....	30
3.3 Metode Pengumpulan Data.....	31

3.4	Teknik Analisis Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		35
4.1	Data dan Hasil Pengolahan Data.....	35
4.2	Hasil Analisis dan Pembahasan.....	53
4.3	Interpretasi Hasil Penelitian	59
BAB V SIMPULAN DAN SARAN		60
5.1	Simpulan	60
5.2	Saran.....	62
DAFTAR PUSTAKA.....		64
LAMPIRAN		



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

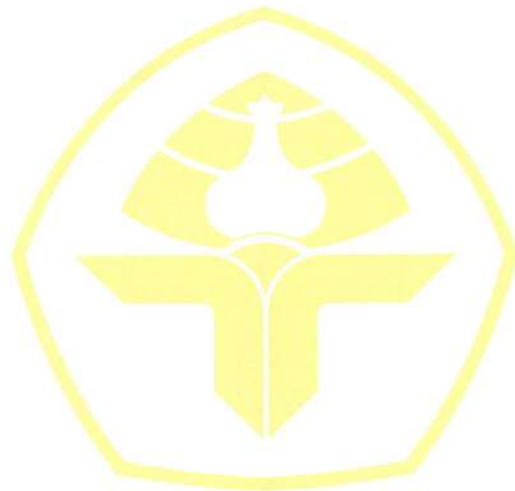
DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Jumlah Kunjungan Wisatawan Domestik dan Mancanegara ke Bali Tahun 2019-2022	1
Tabel 1. 2 Tingkat Penjualan Kamar Radisson Blu Bali Uluwatu Tahun 2019-2022.....	3
Tabel 1. 3 Data Pendapatan, Biaya, Laba Department Kamar Tahun 2019-2022. 4	
Tabel 4. 1 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel Tahun 2023	41
Tabel 4. 2 Perhitungan Margin Kontribusi Masing-Masing Jenis Kamar Tahun 2023	42
Tabel 4. 3 Perhitungan Rasio Margin Kontribusi.....	43
Tabel 4. 4 Perhitungan Margin Kontribusi per Unit.....	44
Tabel 4. 5 Perhitungan Break Even Point Multi Produk Tahun 2023	47
Tabel 4. 6 Perhitungan Penjualan Impas Masing-Masing Jenis Kamar (Dalam Unit) Tahun 2023	48
Tabel 4. 7 Perhitungan Penjualan Impas	49
Tabel 4. 8 Pembuktian Keadaan Impas Perusahaan Tahun 2023	50
Tabel 4. 9 Perhitungan Penjualan Masing-Masing	51
Tabel 4. 10 Tingkat Margin of Safety Masing-Masing	52

JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR GAMBAR

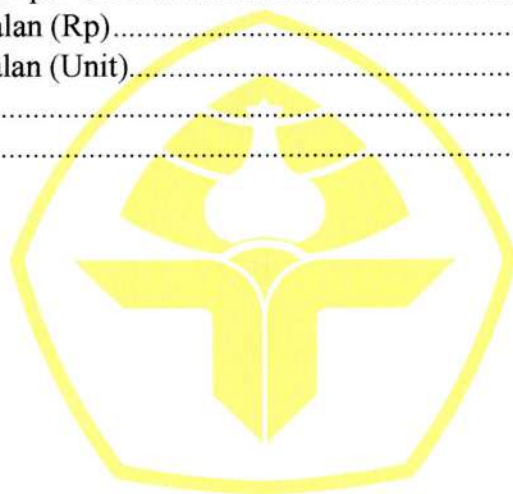
Gambar 2. 1 Kerangka Pikir Penelitian.....	14
Gambar 2. 2 Grafik Titik Impas	22
Gambar 4. 1 Grafik Titik Impas (Perusahaan)	56



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR RUMUS

1. Persamaan 1	18
2. Persamaan 2	18
3. Metode Nilai Jual Relatif	19
4. BEP Rupiah	20
5. BEP Unit	20
6. BEP Multi Produk	20
7. Margin Kontribusi	25
8. Rasio Margin Kontribusi	25
9. Margin Kontribusi per Unit	25
10. Rencana Penjualan (Rp)	26
11. Rencana Penjualan (Unit)	27
12. MoS (Rp)	29
13. MoS (Unit)	29



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR LAMPIRAN

1. Laporan Laba Rugi Department Kamar Tahun 2022
2. Anggaran Laba Rugi Department Kamar Tahun 2023
3. Anggaran Room Occupancy Tahun 2023
4. Anggaran Pendapatan Department Kamar Tahun 2023
5. Perhitungan Proporsi Penjualan Masing-Masing Jenis Kamar Tahun 2023
6. Perhitungan Pengalokasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel Berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif
7. Perhitungan Alokasi Biaya Tetap ke Masing-Masing Kamar Tahun 2023
8. Perhitungan Alokasi Biaya Variabel ke Masing-Masing Kamar Tahun 2023
9. Perhitungan Anggaran Water Expenses Department Kamar Tahun 2023
10. Perhitungan Anggaran Electricity Expenses Department Kamar Tahun 2023
11. Perhitungan pengalokasian biaya bersama ke department kamar berdasarkan Metode Nilai Jual Relatif



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bali merupakan salah satu tempat yang menjadi tujuan wisata bagi para wisatawan domestik maupun mancanegara. Hal ini karena Bali memiliki objek wisata, deretan pantai dan tebing yang membentangi pulau, serta budaya dan adat istiadat yang membuat Bali memiliki daya tarik tersendiri bagi para wisatawan. Berikut ini adalah data kunjungan wisatawan ke Bali berdasarkan Badan Pusat Statistik Provinsi Bali.

Tabel 1. 1

Data Jumlah Kunjungan Wisatawan Domestik dan Mancanegara ke
Bali Tahun 2019-2022

Tahun	Jumlah	Persentase (%)
2019	16.118.202	0
2020	5.646.662	-65%
2021	4.301.643	-24%
2022	10.940.928	154%

Sumber : Badan Pusat Statistik Provinsi Bali

Berdasarkan tabel 1.1 terlihat bahwa jumlah kunjungan wisatawan ke Bali meningkat pada tahun 2022. Dengan adanya peningkatan jumlah wisatawan ke Bali maka diperlukan upaya untuk menunjang peningkatan wisatawan, diperlukan fasilitas-fasilitas dan jasa akomodasi. Adapun salah satu jasa akomodasi yang dapat menunjang kegiatan pariwisata adalah hotel.

Menurut Parwanty, (2018), Hotel merupakan tempat menginap yang terdiri dari atau banyak kamar yang disewakan kepada masyarakat umum untuk waktu-waktu tertentu serta menyediakan makanan dan minuman untuk para tamunya. Dari pengertian tersebut dapat diartikan bahwa hotel adalah jenis jasa akomodasi yang memberikan pelayanan tempat tidur serta menyediakan makanan dan minuman untuk orang yang sedang melakukan perjalanan wisata. Salah satu hotel yang terletak di Bali khususnya di daerah Uluwatu, Badung adalah Radisson Blu Bali Uluwatu.

Radisson Blu Bali Uluwatu merupakan salah satu hotel bintang 5 yang terletak di Jalan Labuan Sait, Pecatu, Uluwatu Bali. Hotel ini memiliki 125 kamar yang terbagi dalam 3 tipe kamar yaitu tipe Deluxe Room yang berjumlah 111 kamar, *Deluxe Room* dibagi lagi menjadi 4 yaitu *Deluxe Room* 68 kamar, *Deluxe Room – Ocean View* 14 kamar, *Deluxe Room – Panoramic* 11 kamar, *Deluxe Room Terrace* 18 kamar. Tipe Studio Suite yang berjumlah 11 kamar, dan Tipe Ocean View yang berjumlah 3 kamar. Adapun fasilitas lainnya seperti *restaurant*, kolam renang, SPA dan lainnya. Bagi perusahaan yang bergerak di bidang perhotelan sumber pendapatan utama biasanya berasal dari penjualan kamar. Penjualan kamar mencakup pendapatan dari tamu yang memesan dan menginap di kamar-kamar hotel yang tersedia. Berikut ini data penjualan kamar pada Radisson Blu Bali Uluwatu.

Tabel 1. 2
Tingkat Penjualan Kamar Radisson Blu Bali Uluwatu
Tahun 2019-2022

Bulan	Tingkat Penjualan Kamar (Unit)			
	2019	2020	2021	2022
Januari	1.558	1.276	752	710
Februari	1.468	1.090	286	510
Maret	1.706	1.604	0	870
April	1.565	0	0	1.425
Mei	2.160	0	0	2.086
Juni	2.058	0	0	2.325
Juli	2.149	0	0	2.609
Agustus	2.660	0	0	2.620
September	2.794	0	0	2.490
Oktober	3.220	0	0	2.889
Nopember	3.201	0	688	2.245
Desember	2.477	563	866	2.491
Total	27.016	4.533	2.592	23.270

Sumber : Radisson Blu Bali Uluwatu

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa terjadi penurunan penjualan kamar dari tahun 2019, yang mulanya 27.016 menjadi 4.533 di tahun 2020 atau menurun sebanyak 22.483 kamar. Di tahun 2021 Radisson Blu hanya menjual 2.592 kamar atau menurun sebanyak 1.941 dari tahun 2020. Pada tahun 2022 mulai terjadi peningkatan penjualan kamar yaitu sebanyak 23.370 kamar terjual. Pada tahun 2022 Radisson Blu Bali Uluwatu mengalami penurunan penjualan kamar sebanyak 3.646 kamar dibandingkan dengan tahun 2019. Penurunan ini disebabkan oleh penurunan kunjungan wisatawan domestik dan mancanegara ke Bali akibat dari dampak Covid-19.

Tingkat penjualan kamar berpengaruh terhadap perolehan laba. Berikut merupakan perolehan laba *department* kamar Radisson Blu Bali Uluwatu 4 tahun ke belakang.

Tabel 1. 3
Data Pendapatan, Biaya, Laba Department Kamar
Tahun 2019-2022

Tahun	Pendapatan (Rp)	Biaya (Rp)	Laba (Rp)
2019	65.727.815.301,00	28.453.461.262,00	37.274.354.039,00
2020	9.667.928.906,00	5.511.784.832,00	4.156.144.074,00
2021	6.309.963.385,00	3.628.717.385,00	2.681.246.000,00
2022	56.355.033.771,00	24.565.801.868,00	31.789.231.903,00

Sumber : Radisson Blu Bali Uluwatu

Berdasarkan data yang tercantum pada Tabel 1.3, terlihat bahwa laba mengalami penurunan akibat perubahan pendapatan dan biaya. Pada tahun 2020, terjadi penurunan laba sebesar Rp33.118.209.965,00 dikarenakan pandemi Covid-19 yang mengharuskan hotel untuk sementara waktu menutup dan mengakibatkan penurunan penjualan kamar. Pada tahun 2021, di tengah situasi pandemi Covid-19 yang masih berlangsung, laba juga mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, yaitu menurun sebesar Rp1.474.898.074,00. Pada tahun 2022, laba mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya, mencapai Rp29.107.985.903,00. Peningkatan laba ini disebabkan oleh peningkatan pendapatan sebesar Rp50.107.985.903,00 dan peningkatan biaya sebesar Rp20.937.084.483,00. Meskipun demikian, bila dibandingkan dengan laba pada tahun 2019, laba tahun 2022 masih mengalami penurunan sebesar Rp4.307.832.604,00. Penurunan laba ini disebabkan oleh penurunan pendapatan sebesar Rp8.372.781.530,00 dan

penurunan biaya sebesar Rp4.064.939.827,00. Hal ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. faktor internal dapat berupa perencanaan laba yang belum optimal, dan promosi bagian marketing kurang. Faktor eksternal berupa bencana yang tidak dapat diperkirakan dan pesaing.

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di industri perhotelan, manajemen perusahaan harus aktif dalam mengatasi tantangan internal maupun eksternal yang muncul. Manajemen harus berupaya sebaik-baiknya agar seluruh kegiatan operasional perusahaan berjalan efektif dan efisien guna mencapai tujuan utama perusahaan yaitu menghasilkan laba.

Manajemen perusahaan perlu membuat perencanaan untuk bisa menghasilkan laba yang diharapkan. Perencanaan merupakan suatu proses yang melibatkan penentuan tujuan organisasi dan pengungkapan secara jelas melalui strategi, taktik, dan operasi yang diperlukan guna mencapai tujuan utama organisasi secara keseluruhan. (Suandi, 2021). Salah satu perencanaan yang bisa dibuat oleh adalah perencanaan laba. Perencanaan laba mengindikasikan berhasil atau tidaknya perusahaan dalam meraih kesempatan di masa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu tugas manajemen untuk membuat perencanaan kegiatan untuk memutuskan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan yang akan dilaksanakan di masa yang akan datang.

Penggunaan anggaran akan lebih efektif bagi manajemen jika didukung oleh teknik-teknik perencanaan dan analisis. Salah satu analisis

yang berguna adalah analisis *break even point*, karena analisis ini memberikan informasi mengenai hubungan antara biaya, volume, laba kepada manajemen (Romanda, 2017) Hal ini membantu manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa depan. Saat menyusun anggaran selain menetapkan target penjualan, manajemen juga memerlukan informasi tentang jumlah penjualan minimum yang diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Melihat uraian latar belakang, maka judul yang sesuai untuk perencanaan laba penjualan kamar yaitu “*Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Penjualan Kamar Pada Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu*”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Berapakah tingkat penjualan kamar yang harus dicapai oleh Radisson Blu Bali Uluwatu untuk mencapai titik impas?
2. Berapakah tingkat penjualan kamar yang harus dicapai jika perusahaan menginginkan peningkatan laba sebesar 20% dari laba tahun sebelumnya?
3. Berapakah tingkat penurunan penjualan yang masih ditoleransi (*Margin of Safety*) agar perusahaan belum menderita kerugian?

1.3 Tujuan

1. Untuk mengetahui berapakah tingkat penjualan kamar yang harus dicapai oleh Radisson Blu Bali Uluwatu untuk mencapai titik impas.

2. Untuk mengetahui berapakah tingkat penjualan kamar yang harus dicapai jika perusahaan menginginkan peningkatan laba sebesar 20% dari tahun sebelumnya.
3. Untuk mengetahui berapa tingkat penurunan penjualan yang masih ditoleransi (*Margin of Safety*) agar perusahaan belum menderita kerugian

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi Mahasiswa

Penelitian ini berguna untuk menerapkan ilmu yang diperoleh di perkuliahan dan membandingkan dengan yang ada di kampus. Serta berguna untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan di Politeknik Negeri Bali

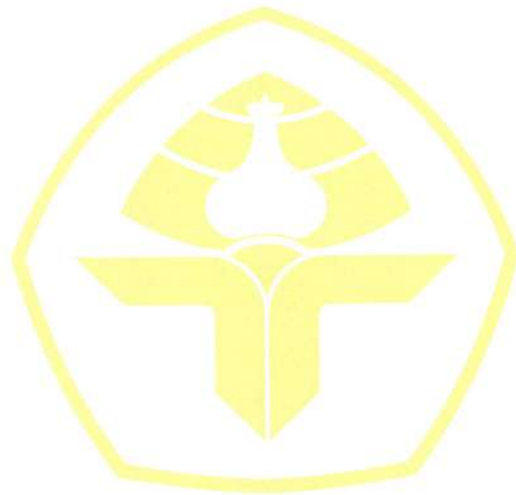
Dapat memperluas wawasan berpikir dan dapat menambah pengetahuan.

1.4.2 Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai tambahan bahan referensi dan literatur perpustakaan dalam meningkatkan kualitas lulusan Politeknik Negeri Bali. Dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan penelitian bagi peneliti yang memiliki objek penelitian yang sama.

1.4.3 Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan untuk menjadi referensi mengenai perencanaan laba penjualan kamar.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

1. Tingkat *break even point* yang dicapai untuk penjualan kamar oleh Hotel Radisson Blu Bali Uluwatu adalah sebesar Rp. 20.084.501.606 atau sebanyak 8.070 kamar. Hal ini menunjukkan pada saat penjualan kamar sebesar Rp. 20.084.501.606 atau sebanyak 8.070 kamar, hotel tidak mendapatkan keuntungan atau kerugian. Adapun tingkat *break even* untuk masing-masing jenis kamar yaitu *Deluxe Room* sejumlah 4.763 kamar dengan total penjualan Rp. 10.479.631.827, *Deluxe Room – Ocean View* sejumlah 981 kamar dengan total penjualan Rp 2.451.785.521, *Deluxe Room – Panoramic* sejumlah 771 kamar dengan total penjualan yaitu Rp. 1.964.930.968, *Deluxe Room – Terrace* 820 unit dengan total penjualan Rp. 2.253.891.404, *Studio Suite* sejumlah 578 kamar dengan total penjualan Rp. 2.224.995.360, dan *Ocean View* sejumlah 158 kamar dengan total penjualan 709.266.526
2. Berdasarkan rencana perusahaan untuk meningkatkan laba 20% dari tahun 2022, dengan target laba Rp38.123.078.283,00, maka total penjualan kamar yang harus dijual oleh Radisson Blu Bali Uluwatu sebesar Rp68.790.153.259,00, maka total penjualan kamar yang harus dijual oleh Radisson Blu Bali Uluwatu 27.640 Kamar, *Deluxe Room*

sebesar Rp35.893.122.649,00 atau sebanyak 16.315 kamar, Deluxe Room – Ocean View sebesar Rp8.397.455.165,00 atau sebesar 3.359 kamar, Deluxe Room – Panoramic sebesar Rp6.729.960,00 atau sebesar 2.639 kamar, Deluxe Room – Terrace sebesar Rp7.719.660.570,00 atau sebanyak 2.807 kamar, Studio Suite sebesar Rp7.620.690.562,00 atau sebanyak 1.979 kamar, dan Ocean View sebesar Rp 2.429.263.816,00 atau sebesar Rp. 540 kamar.

3. Berdasarkan perhitungan *margin of safety* penurunan penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian adalah sebesar 70,81% atau sebesar Rp48.726.498.394,00. Jadi jumlah maksimum penurunan target penjualan untuk masing-masing jenis kamar agar perusahaan tidak mengalami kerugian yaitu untuk *Deluxe Room* sebesar Rp28.762.169.191,00 atau sebanyak 11.557 kamar, *Deluxe Room – Ocean View* sebesar Rp5.921.623.069,00 atau sebanyak 2.379 kamar, *Deluxe Room – Panoramic* sebesar Rp4.652.703.840,00 atau sebanyak 1.869 kamar, *Deluxe Room – Terrace* sebesar Rp4.948.747.993,00 atau sebesar 1.402 kamar, *Studio Suite* sebesar Rp3.489.527.880,00 atau sebanyak 1.402 kamar, *Ocean View* sebanyak Rp951.689.422,00 atau sebanyak 382 kamar.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh, maka penulis ingin menyampaikan beberapa saran kepada pihak manajemen Hotel Radisson

Blu Bali Uluwatu agar kedepannya dapat dijadikan pertimbangan dalam perencanaan laba periode berikutnya. Sebaiknya manajemen Radisson Blu Bali Uluwatu dalam perencanaan laba menggunakan analisis *break even point* agar mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar berada pada titik impas, berapa penjualan untuk mencapai target laba yang diinginkan, dan berapa tingkat penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian atau *margin of safety* sehingga manajemen perusahaan bisa mengambil keputusan yang tepat terhadap penjualan kamar.



JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI

DAFTAR PUSTAKA

- Firmansyah, Muh, and M. A. P. (2017). Analisis Break Even Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Anging Mamiri Makassar. *Jurnal Ilmu Manajemenn Profitably*, 1–24.
- Kamaruddin, A. (2017). *Akuntansi Manajemen*. Raja Wali Pers.
- Maulidin, Moch Yusuf Guntara, Andri Indrawan, and A. S. (2020). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Profit Planning Pada Hotel Wijaya Sukabumi. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 306–316.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya (Kelima)*. Aditya Media.
- Munawir. (2019). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty.
- Palenteng, Meylan Febiola, Herman Karamoy, and R. L. (2022). Penerapan Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Bantu Manajerial Untuk Perencanaan Laba Pada De Nearby Hotel Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 159–168.
- Parwanty, A. ; H. R. (2018). *Sanitasi, Hygienie, dan Keselamatan*. Erlangga.
- Romanda, C. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggongang Sekayu). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 6(1), 1–10.
- Samryn, L. . (2013). *Akuntansi Manajemen*. Kencana Prenanda Media Group.
- Suandi, E. (2021). *Hukum Pajak*. Salemba Empat.
- Sugiyono. (2017a). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. CV Publisher.
- Sugiyono. (2017b). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan r&d*. VV. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Pustaka Baru Press.
- Syaodik, S. (2015). *Metode Penelitian Pendidikan*. Remaja Rosdakarya.